淘宝网继续免费三年　投资 10 亿创造 100 万就业机会

2005 年 10 月 20 日，阿里巴巴旗下公司淘宝网在北京宣布，从即日起，淘宝网将继续免费三年。同时阿里巴巴公司宣布,对淘宝网追加 10 亿元人民币的投资，进一步带动中国电子商务的猛烈发展，并在未来三年通过淘宝网的个人网上交易,给中国社会创造 100 万个就业机会。

电子商务将成支柱产业

阿里巴巴和淘宝网 CEO 马云表示，电子商务的迅猛发展，必定可以成为中国国民经济中的支柱性产业之一，而阿里巴巴和淘宝网在中国与跨国公司竞争中的优势，以及每年超过 100%的发展速度表明，电子商务完全可以成为中国最具国际竞争力的产业。

今年 1 至 3 季度,通过淘宝网达成的交易总量已经超过 50 亿人民币，淘宝网第三季度业绩显示，淘宝网第三季度总成交金额达到 23.4 亿，会员数突破 1004 万，平均每个月新增会员 100 万，成为中国增长最快的电子商务网站，淘宝网的在线商品数三季度也突破 1079 万件，遥遥领先国内其他电子商务网站。据分析以成交额衡量，淘宝市场份额已经超过 60%。与此同时,在淘宝网专职进行网上交易的店铺已经超过 10 万,淘宝网希望通过对 C2C 市场的进一步投入,在未来三年内通过个人网上交易创造 100 万人的就业机会。

雅虎日本 “掌门人”孙正义先生表示，在目前整个亚洲范围内，淘宝是做得最好的电子商务公司，未来世界电子商务的机会在于中国，而未来几年中国电子商务市场和淘宝的变化将远大于之前几年，依托巨大的市场和本土特色的经营管理，淘宝完全有能力在未来继续扩大领先优势，并且把这种优势扩张到亚洲以及世界范围。

免费仍是国内 C2C 的正确模式

淘宝网总经理孙彤宇表示，一个企业选择什么样的收费模式，完全取决于市场和产业的实际。淘宝网自 2003 年成立以来，一直坚持免费的策略，因为中国个人电子商务市场的发展还远未成熟，淘宝网有责任通过大量的投入和免费的策略，不断的普及网络购物的概念，加大并完善“支付宝”为代表的电子商务诚信体系和安全体系的建设，回馈目前上千万网络交易的先行会员，并不断的扩大网络交易的人群总体数量。过早的收费只能桎梏和妨碍中国个人电子商务的正常发展态势和速度，淘宝网再次呼吁 ebay 中国等同行同样采取免费的策略。

孙彤宇表示，“其实免费是最贵的，淘宝免费三年的目的是通过免费来了解客户的需求,市场的真实需求，来证明企业和业务的价值，同时也是跟客户的磨合过程”，专家也认为，

淘宝之所以在两年多时间内迅速崛起成为中国市场第一，免费是一个原因，但不是最主要的原因。摩根斯坦利的最新中国互联网分析报告指出，淘宝占据优势的原因在于注重用户社区体验、界面友好和反应迅速以及领先的“支付宝”支付方式，艾瑞报告也同样认为，2004 年淘宝的用户满意度为 77%，而易趣是 62%。

孙彤宇对淘宝的盈利很有信心，他说淘宝网将来一定会赚到钱，两年来，其实有很多赚钱的机会，因为一直有很多通过淘宝网获得相当可观利润的会员，希望通过收费的方式来反馈给淘宝网。但是淘宝觉得真正大规模收费的时间还没有到，马云自成立淘宝网的第一天起给他的任务就是彻底忘记收费的事情，通过不断的投入不断扩大购物的概念，普及网上交易的行为，创建真正适合中国国情的诚信和安全交易体系，是淘宝网认为最有价值的工作。同时淘宝网认为:“目前 eBay 等个人电子商务网站采用的收取交易费的方式未必适合中国的国情，淘宝希望和正在摸索一种中国的 C2C 盈利模式”。

创造百万就业

《2004 中国互联网络信息资源数量调查报告》显示，电子商务网站为我国提供了 32 万个就业岗位，直接创造的就业机会达 110 万个，而第三方物流和配送行业还会带来上千万人的就业机会。淘宝内部数据显示，仅在 2005 年以来，国内已有超过 5 万

人在淘宝网上直接或间接就业，其中三分之一强为自己创业的网店老板，网络销售中超低的成本是他们作此职业选择的主要原因，加上每个“店面”招揽的财务、物流、售后服务人员，解决的就业岗位超过 10 万。

据了解，在北京、上海等大城市，网上创业就业已经是一支非常庞大的队伍，网络拍卖这一新型商业模式为越来越多人带去新的商机。淘宝网总经理孙彤宇认为，不能说每个人到淘宝自己开店上都能赚大钱，但这是一个尝试的机会，门槛很低，而淘宝希望用免费的方式做出更好的服务来拆除目前的尝试门槛。

吴霁东 2004 年在淘宝网上开设了一家摄影器材专卖店，经营的商品曾经被朋友们断定为偏门不被看好，然而如今她经营的“东东小铺”，从最初的 40 件商品在不到一年间网络销售额达 70 万元，而她个人在 2005 年也被评选为中国十大网商。家境贫寒的海南大学生郭耀华 2004 下半年休学一年，在淘宝网上开店，如今，他的“星星源特价手机总店”又接连开了两家网上分店，顾客遍及全国，月营业额平均在 5 万元左右。上海一位下岗女士在淘宝上办了一家童装店，就用一台电脑、一部数码相机和 3000 元资金，在网上销售原单童装，目前这个网上童装店在旺季每个月纯利润达 1 万元，淡季也有 3000 元纯利。

事实上，最近一段时间以来，越来越多的普通人进入电子商务这个原本和他们的生活毫不相关的行业，并且依赖网络创业就业。恰恰就是他们，才是未来支撑中国电子商务的生力军。孙彤宇认为，电子商务之所以促成那么多创业者，关键是许多个人、小企业都可依靠电子商务网站这棵大树来“筑巢”吸引买家，而生意火爆、买卖兴隆的的大网站能够聚集到更多消费者的眼光，淘宝希望为 100 万用户提供创业和交易的便利。

摩根斯坦利报告认为，互联网用户仅占到中国总人口的 8%.，大部份参与者刚刚开始尝试，而谁能够给于他们任何一点帮助，就可能决定谁能赢得这些客户。显然，这些成功创业就业的用户将会吸引带动一大批普通人。